



BONOpus Family Office



PRESENTAZIONE ISTITUZIONALE

Il “Family Office” INDIPENDENTE

**LA VERA CONSULENZA FINANZIARIA
PER LE FAMIGLIE ITALIANE**

Cosa è un Family Office ?

1. Nasce negli anni ' 90 come servizio ai super-ricchi (Ultra-High-Net-Worth-Individuals o UHNWI) da parte di grandi banche svizzere, americane, inglesi, tedesche e francesi
2. Un Family Office è un team di specialisti in vari settori: finanza, investimenti, immobiliare, diritto di successione, fisco
3. Le energie professionali di questi soggetti sono dedicate alla conservazione e all'aumento del patrimonio di famiglia, e principalmente alla pianificazione finanziaria e agli investimenti

Per i non Super-ricchi ?

1. Da circa trent'anni si è sviluppato negli Stati Uniti un settore di consulenza indipendente che svolge un lavoro analogo a quello dei "Family Office" originari per il segmento "affluent" della clientela
2. Per "affluent" intendiamo una famiglia che abbia disponibili per investimenti mobiliari (obbligazioni, titoli di Stato, azioni, fondi, etc.) almeno 100.000 Euro
3. In Italia i soggetti che offrono un servizio simile sono agli inizi, e BONOplus Family Office è uno dei primi: i professionisti italiani di alto livello possono beneficiare di una consolidata esperienza dei colleghi negli Stati Uniti. Si calcola che il 30% degli investitori americani si rivolga ai "Family Office" indipendenti (*)

(*) Vedi il Libro Bianco pubblicato su www.undiscoveredmanagers.com

Che differenza c'è tra Family Office e Banca ? (1)

1. La Banca, normalmente, non vende Consulenza allo sportello, vende prodotti finanziari
2. Chi entra in filiale si vede offrire una serie di alternative per impegnare il denaro risparmiato: titoli della Banca, Fondi, SICAV, Gestioni di Portafoglio, Polizze Assicurative Vita, Titoli Strutturati e altro, secondo i piani di collocamento decisi dalla Direzione Centrale. In ambito bancario si dice: "Le filiali non devono fare consulenza, devono vendere !"
3. Quali prodotti vende la Banca di preferenza ? Ovviamente quelli che concorrono a farle guadagnare le commissioni più alte. In altre parole la Banca che vende al cliente titoli di propria emissione o emessi da Società del Gruppo bancario è in permanente CONFLITTO DI INTERESSI: non è detto che i titoli che colloca siano anche i migliori disponibili sul mercato e soprattutto i più adatti al cliente

Che differenza c'è tra Family Office e Banca ? (2)

1. Lo stesso vale se la Banca colloca titoli di altri Istituti (solitamente titoli di Banche estere). Anche in questo caso la Banca lucra una commissione di vendita, concordata in precedenza con l'emittente dei titoli
2. Leggi ormai in vigore da più di dieci anni hanno obbligato le banche e gli intermediari finanziari in genere a evidenziare questo latente conflitto di interessi, ma se il cliente non ha alternative, può solo prendere atto della situazione senza avere una possibilità di rivolgersi altrove (*)

(*) Particolarmente serio è il tema della mancata indipendenza delle Società di Gestione del Risparmio (SGR) nei cui Consigli di Amministrazione siedono i più alti dirigenti delle banche dello stesso Gruppo, come è stato sottolineato dal Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi nelle sue Considerazioni del maggio 2007

E il Family Office invece? (1)

1. Il Family Office vive della commissione di consulenza che viene pagata direttamente dal cliente: non guadagna nulla dalla vendita dei prodotti finanziari che consiglia, e perciò è motivato a dare i consigli più adatti e adeguati al singolo cliente, che altrimenti si rivolgerebbe altrove
2. Il Family Office conosce tendenzialmente TUTTE LE OFFERTE presenti sul mercato, e consiglia le più confacenti ad ogni singolo profilo di investitore. Sa che gli investitori hanno obiettivi diversi e propensione al rischio differenziata

E il Family Office invece? (2)

1. Infatti, a differenza della Banca, il Family Office intervista a fondo il cliente e lo aiuta a definire i suoi obiettivi finanziari prima di dare i suoi consigli; poi disegna insieme a lui una strategia di investimento appropriata.
2. In sintesi, il Family Office vende Consulenza, e fa acquistare i prodotti finanziari dai fornitori migliori e meno cari. Ma, ancor più, non ricevendo commissioni di vendita, è libero di sconsigliare prodotti poco adatti.

Ma il cliente del Family Office paga la consulenza e a parte le commissioni di acquisto/vendita ?

1. Sì, certamente. Il cliente del Family Office paga al Family Office solo la consulenza, e paga ai terzi che agiscono da intermediari le commissioni di acquisto/vendita (il Family Office non riceve nè il denaro nè i titoli, che restano presso intermediari autorizzati di gradimento del cliente)
2. I vantaggi per il cliente consistono in questo: dal momento che il Family Office è libero di scegliere il meglio, la scelta cadrà sui prodotti con il miglior profilo rischio/rendimento e con le commissioni più contenute
3. I professionisti della finanza sanno quali sono i prodotti più interessanti presenti di volta in volta sul mercato: se sono liberi da condizionamenti economici punteranno sui migliori, perchè i loro interessi e quelli dei loro clienti non sono in conflitto

Ci sono esempi concreti ?

1. Prendiamo un investitore avverso al rischio, che vuole investire a 5 anni solo in obbligazioni dell'area Euro, con qualità di rating non inferiore ad A-
2. Tendenzialmente in Banca si vedrà offrire:
 - a. I titoli obbligazionari emessi dalla Banca stessa
 - b. I Fondi obbligazionari della SGR del Gruppo bancarioSe l'investitore è particolarmente tenace e supera l'ostacolo precedente rifiutando l'offerta, l'addetto alle vendite proporrà, forse, qualche debitore i cui titoli sono parcheggiati nel portafoglio della Banca
3. Il consulente del Family Office in questo caso, grazie agli strumenti di controllo del mercato che possiede, potrà scegliere tra:
 - a. I titoli obbligazionari di tutti gli emittenti europei con Rating minimo A- (decine di Emittenti)
 - b. I fondi obbligazionari in Euro di almeno 1000 emittenti a livello mondiale
 - c. I BTP di prossima emissione ! Le commissioni bancarie per questi titoli in emissione sono pari a zero per legge. Per questo difficilmente vengono consigliati in Banca !

Un altro esempio ?

1. Prendiamo un investitore in azioni, che voglia investire 20.000 Euro sullo S&P 500, indice della Borsa di New York
2. Tendenzialmente in Banca si vedrà offrire:
 - a. Il fondo azionario specializzato sugli USA della SGR del Gruppo Bancario
 - b. Il fondo azionario specializzato sugli USA di altra SGR con cui il Gruppo Bancario ha stipulato accordi e da cui riceve una commissione di collocamento
3. Ancora una volta il Family Office ha un indubbio vantaggio, perchè può scegliere tra:
 - a. Più di 500 Fondi diversi, dei quali conosce rendimenti passati, filosofia di investimento e costi commissionali
 - b. Può serenamente consigliare gli ETF (Exchange Traded Funds) che replicano con ottima approssimazione proprio l'indice S&P 500, e hanno commissioni pari a circa il 30% di quelle praticate dai fondi azionari normali ! Anche in questo caso il Family Office non è condizionato dal fatto che le commissioni sugli ETF sono basse, anzi può consigliarli proprio per questo, cosa che la Banca raramente farà.

Ma se le banche tendono a vendere i loro prodotti, invece i promotori finanziari ...

1. Il discorso fatto per le banche vale anche per i promotori finanziari. Senza mettere minimamente in dubbio la loro professionalità nè quella delle banche, è palese che vivendo di provvigioni tenderanno a collocare i prodotti per loro più remunerativi
2. Ciò vale senz'altro per i promotori MONOMANDATARI, ma anche i più rari plurimandatari non possono commercialmente avere che pochi fornitori
3. E' una legge commerciale inesorabile: se non si separa la consulenza dalla vendita è inevitabile che il consulente faccia prevalere i propri interessi economici su quelli dei clienti. Per questo il Family Office è la migliore alternativa: si paga solo la consulenza

Ma spesso si parla di “open architecture”...

1. E' vero. Molte grandi banche estere e molti promotori parlano del concetto, che tradotto in italiano consiste nella possibilità di scegliere tra prodotti di vari fornitori per consigliare il cliente
2. Tuttavia recenti e autorevoli studi (*) riportano il dato che anche nelle strutture che praticano l'“Open architecture” almeno l'80% dei prodotti collocati sono creati dal Gruppo bancario di appartenenza del consulente
3. In conclusione, c'è una qualche attenuazione del problema, che rimane però molto consistente

(*) David Maude “Global Wealth Management” Wiley and Sons 2006

Ma quanto costa il Family Office ?

1. Ci sono vari modi di prezzare il servizio di consulenza indipendente: sulla base dell'ammontare coperto da consulenza, sulla base delle ore di impegno del partner del Family Office, sulla frequenza delle revisioni del portafoglio, etc.
2. Nel caso di BONOplus Family Office si utilizza la seguente tabella:

TABELLA COMMISSIONALE (Euro)

IMPORTI IN CONSULENZA	COMMISSIONE ANNUALE	TRIMESTRALE	MENSILE	PERCENTUALE APPLICATA	COMM. % ANNUA TOTALE
100.000	1.000	250	83	1,00%	1,00%
200.000	2.000	500	167	1,00%	1,00%
300.000	3.000	750	250	1,00%	1,00%
400.000	4.000	1.000	333	1,00%	1,00%
500.000	5.000	1.250	417	1,00%	1,00%
600.000	5.800	1.450	483	0,80%	0,97%
700.000	6.600	1.650	550	0,80%	0,94%
800.000	7.400	1.850	617	0,80%	0,93%
900.000	8.200	2.050	683	0,80%	0,91%
1.000.000	9.000	2.250	750	0,80%	0,90%
1.100.000	9.500	2.375	792	0,50%	0,86%
1.200.000	10.000	2.500	833	0,50%	0,83%
1.300.000	10.500	2.625	875	0,50%	0,81%
1.400.000	11.000	2.750	917	0,50%	0,79%
1.500.000	11.500	2.875	958	0,50%	0,77%
1.600.000	12.000	3.000	1.000	0,50%	0,75%
1.700.000	12.500	3.125	1.042	0,50%	0,74%
1.800.000	13.000	3.250	1.083	0,50%	0,72%
1.900.000	13.500	3.375	1.125	0,50%	0,71%
2.000.000	14.000	3.500	1.167	0,50%	0,70%

Cosa riceve il cliente in cambio della commissione annuale ?

1. Il cliente riceve all'inizio un rigoroso esame della posizione finanziaria sua e del coniuge, basato sui redditi attuali e futuri e sulle aspettative di vita: data di pensionamento, tenore di vita da mantenere, obiettivi particolari da raggiungere.
2. A partire dai dati forniti dal cliente, soggetti a procedure severe per assicurarne la massima riservatezza, il Family Office costruisce un Piano finanziario ragionevole e sostenibile in armonia coi dati e con le preferenze del cliente. Se l'analisi e la redazione del Piano finanziario sono particolarmente complessi viene concordata in anticipo una commissione una tantum
3. Sulla base del Piano finanziario si delinea una Strategia di investimento e si seguono le direttive del Family Office per attuarla

E poi ?

1. Il cliente (o meglio, i clienti, visto che si tratta di famiglie) viene seguito nella gestione del suo portafoglio con report e revisioni trimestrali personalizzate. Se necessario ogni trimestre si fa un ribilanciamento degli investimenti: si tende a limitarlo ai casi necessari, visti i costi associati e il loro impatto sul rendimento
2. Il cliente ha costante accesso al partner del Family Office che lo segue, alle news settimanali, alle analisi e alle pubblicazioni segnalate dal Family Office, che lo informano in maniera selettiva e mirata sull'andamento dell'economia e dei mercati finanziari
3. Ogni mutamento che incide sulla posizione finanziaria del cliente (eredità, vincite, vicende lavorative, nozze in famiglia, nascita di figli, malattie e infortuni) viene incorporato nella strategia di investimento e vengono fatti gli opportuni aggiustamenti

Come evolve nel tempo il Family Office?

1. Nel tempo la relazione col Family Office tende a incorporare ogni aspetto di pianificazione finanziaria: coperture assicurative standard e speciali, coperture per eventuali invalidità o lunghe degenze; pianificazione delle eredità; passaggi generazionali di aziende, suddivisioni o dismissioni di immobili; pianificazione fiscale
2. In questo processo il Family Office può senza alcun problema dialogare con e integrare nelle varie strategie i professionisti di fiducia del cliente (commercialista, avvocato, notaio, broker assicurativo)
3. Il Family Office si propone come un partner di lungo termine per aumentare, consolidare e difendere il benessere della famiglia nel tempo. Per questo, tra l'altro, l'orizzonte minimo di investimento che si considera per il cliente è di almeno cinque anni



BONOptus Family Office

www.bonoplus.it

Stelvio Bo

Via Albricci, 9

20122 MILANO

Stelvio.bo@bonoplus.it

Cell. 335 7746 920

